



**LA PROSPECTION TÉLÉPHONIQUE**

NOTRE COEUR DE MÉTIER

Depuis 3 ans, LB accroît son expertise dans l'accompagnement au développement commercial des entreprises en **B to B**.

## NOTRE MISSION



### PROSPECTER

LB met en valeur votre savoir-faire et vous permet de développer votre porte-feuille client.



### QUALIFIER

LB sait vous accompagner dans la qualification de vos données entrantes tel que la priorisation de vos demandes de prix.



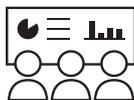
### ACCOMPAGNER

Notre équipe, composée de professionnels expérimentés et hautement qualifiés, vous assure un accompagnement efficace tout au long de votre projet.



### PRENDRE DES RDV

LB prend vos rdvs auprès d'interlocuteur ciblé afin de permettre à vos équipes de gagner en temps et en efficacité sur le terrain.



### FORMER

LB propose des séances de coaching personnalisés auprès de vos équipes commerciales.



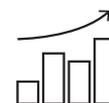
### ENQUÊTER

LB réalise des enquêtes de non-satisfaction auprès de vos clients, pour analyser et mettre en place les actions nécessaires à la fidélisation de vos clients.



### RESTITUER

LB intègre et restitue tous vos entretiens téléphoniques dans votre CRM en temps réel pour une meilleure maîtrise de l'action.



### RELANCER

LB relance votre offre de prix établis par chargés d'affaires afin d'apporter une dimension humaine et commerciale à votre savoir-faire.

En plus de nos missions, partager notre savoir-faire et nos valeurs sont au coeur de notre démarche...



### Guillaume Naulet / Directeur Général

*“LF Technologies souhaite se développer et acquérir de nouveaux marchés. Dans le cadre de son développement commercial, LF Technologies a fait appel à LB pour assurer des missions de suivi et de relances commerciales. La collaboration entre LFT et LB a débuté il y a environ 2 ans. LFT apprécie particulièrement la facilité d’adaptation de LB aux outils de gestion interne. Le suivi est immédiat, simple et clair.”*



### Cédric Valmalle / Directeur du Développement

*“Nous travaillons avec LB depuis la création de l’entreprise. LB réalise pour IDEA des démarches de prospection téléphonique auprès de certaines cibles sur toute la France. La force de frappe de LB complète parfaitement le travail réalisé par nos équipes commerciales terrain. Les outils de relance et le suivi de la démarche donnent à LB une meilleure efficacité de prospection « dans le dur » que si nous le réalisions nous même. L’équipe de LB a su comprendre les grands lignes de notre métier pour trouver les bons interlocuteurs auprès de nombreuses sociétés.*

*La capacité de LB à travailler dans nos outils CRM est un plus indéniable.”*



### François Knauf / Directeur

*“Nous travaillons avec LB depuis maintenant 1 an. Nous avons fait appel à eux dans un contexte de baisse d’activité générale et d’un cruel besoin de diversification du fichier clients. La prospection/démarchage est un vrai métier qui nécessite des compétences que nous n’avons pas en interne. De plus c’est une activité chronophage si réalisée correctement, et comme beaucoup de petite entreprise nous n’avons ni le temps ni le budget pour embaucher un commercial à plein temps.*

*Travailler avec LB nous permet ainsi de nous concentrer sur le cœur de notre activité tout en continuant de développer notre clientèle, à un coût bien moindre que celui d’une embauche.*

*L’équipe LB est flexible, agréable et efficace, nous comptons toujours sur elles pour acquérir de nouveaux clients.”*



### Antoine Levesque / Directeur

Dans quel contexte avez-vous été amené à travailler avec LB, pour quels types de missions ?

*“Nous cherchions une solution pour relancer régulièrement nos prospects et nos offres en cours pour être sûr de ne rater aucune affaire.”*

Depuis quand travaillez-vous avec LB ?

*“Nous travaillons avec LB depuis la création de l’entreprise.”*

Pourquoi travailler avec LB ?

*“Travailler avec LB nous permet d’avoir un suivi hebdomadaire de notre fichier commercial avec une interlocutrice dédiée qui travaille avec nous, comme si elle était une collaboratrice, mais qui ne fait que quelques heures par semaine pour nous.”*

Quels sont les points forts de LB ?

*“La réactivité et l’adaptabilité à nos processus et nos outils. Cela nous permet de travailler sereinement et de mesurer l’efficacité du suivi.”*



### Elisabeth Laidin / Chargée de Communication et Marketing

Dans quel contexte avez-vous été amené à travailler avec LB, pour quels types de missions ?

*“Nous avons été amenés à travailler avec Lucie BUCQUET dans le cadre du développement de nouveaux secteurs, ceux de la cosmétique/hygiène et de la pharmacie. Nous avons donc fait appel à Lucie pour lancer une action de prospection téléphonique. Cette action de prospection a été lancée auprès de notre base de contact qui devait être qualifiée ainsi qu’auprès de nouveaux contacts que Lucie nous a apportés.”*

Depuis quand travaillez-vous avec LB ?

*“Nous travaillons avec Lucie depuis février 2019. L’objectif était de préparer l’arrivée d’un nouveau commercial dédié à ces nouveaux secteurs.”*

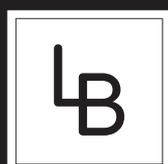
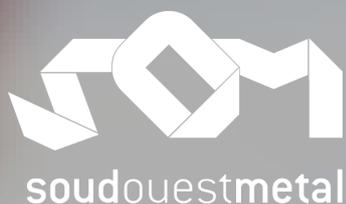
Pourquoi travailler avec LB ?

*“Lucie a déjà collaboré avec plusieurs sociétés du Groupe FIDEIP dont JYGA fait partie. Elle nous a donc été recommandée par ce dernier pour lequel elle avait eu de bons résultats.”*

Quels sont les points forts de LB ?

*“Lucie est disponible et dynamique. Elle est forte de proposition et déterminée; ce sont de vrais atouts dans une démarche de prospection.”*

ILS NOUS FONT CONFIANCE !



06 78 74 90 86 / 02 53 35 28 30  
lucie.bucquet@lbcom4you.fr  
8 rue Marie Curie - ZA du Haut Coin Nord  
44140 AIGREFEUILLE SUR MAINE